

PARANS

INBJUDAN TILL TECKNING

AV UNITS I PARANS SOLAR LIGHTING AB

TECKNINGSTID: 24 april – 12 maj 2017

INFORMATIONSTRÄFFAR

Stockholm	Hotell Birger Jarl, Stockholm	Måndagen den 24 april
Göteborg	Svenska Mässan, Göteborg	Måndagen den 8 maj
Kalmar	Jenny Nyströmsskolan, Kalmar	Tisdagen den 9 maj

OSA till: info@gcf.se senast kl 12:00 två dagar innan eventet. Begränsat antal platser

Hänvisning till upprättat memorandum med anledning av föreliggande Erbjudande om teckning av units i PARANS SOLAR LIGHTING AB ("Parans" eller "Bolaget")

Föreliggande material är en introduktion till Parans och erbjudandet om teckning av units vilket offentliggjorts. Detta är ingen komplett sammanfattning av det memorandum som upprättats med anledning av Erbjudandet. Exempelvis innehåller denna introduktion inte någon beskrivning av de risker som Parans bedömer vara väsentliga att utvärdera i samband med en investering i Bolagets aktier. Dessa risker och annan information vilken är betydelsefull för en komplett utvärdering av Erbjudandet och av en investering i Parans, finns återgivna i memorandumet. Innan ett investeringsbeslut tas, bör memorandumet studeras i detalj. Memorandumet finns tillgängligt för nedladdning på www.parans.com.

VD ANDERS KORITZ HAR ORDET

Alla vet att solljus är viktigt för oss människor. Vi behöver det för att fungera bra och vi vet också att naturligt solljus gör att vi får bättre motståndskraft mot sjukdomar och att vi blir piggare.

De flesta människor tillbringar dock en betydande del av dagarna inomhus. Många av oss spenderar så mycket som 90 % av vår vakna tid inomhus och går därför miste om mycket av allt de positiva effekter som det naturliga solljuset har.

Parans Solar Lighting erbjuder fiberoptiska lösningar för att ta in naturligt solljus in i byggnader där människor vistas dagligen. Genom mottagare på taket kan vi leda det naturliga ljuset så långt som 100 meter in i byggnaden till den plats där du arbetar och vistas dagtid.

Under de senaste åren har bolaget gått från att vara ett teknikutvecklingsbolag till att börja sälja sina system och man har fram till idag sålt drygt 500 system av den äldre produkten SP3.

Under våren 2016 introducerade Parans sitt helt nyutvecklade och banbrytande system SP4. I och med denna produktgeneration ökar kunderbjudandet betydligt, när vi går från att kunna leda ljuset endast 15 meter in i byggnader till att nu kunna leda det 100 meter, eller 30 våningar ner i en fastighet. Prestandaökningen innebär dessutom att ljusintensiteten ökar mellan 4–6 gånger på jämförbara kabellängder.

Den nya SP4:an är också uppkopplad mot internet, vilket gör att vi kontinuerligt tar emot driftdata och därigenom kan skapa ytterligare kundvärden i olika kringtjänster.

Bolaget har sedan ett halvår tillbaka påbörjat arbetet med att bygga en plattform för kraftig tillväxt. De krav som ställs på oss för att vi skall kunna växa innebär att vi måste stärka vår förmåga inom flera delar av bolaget från inköp till produktion. Vi måste också öka vår förmåga gentemot våra kunder, och skapa en hög servicenivå med snabb responstid.

Vi har sedan hösten 2016 påbörjat rekrytering för att stärka organisationen i vissa funktioner och fram till idag har vi fått många av de viktigaste resurserna på plats. Det återstår dock några positioner att fylla inom försäljning och teknikutveckling, och vi har som ambition att detta skall vara klart under våren.

Det industrialiseringsarbete som under vintern genomförts på den nya SP4:an har inneburit att vi nu har etablerat en leverantörsbas som kan försörja oss med komponenter

”

Parans Solar Lighting erbjuder fiberoptiska lösningar för att ta naturligt solljus in i byggnader där människor vistas dagligen.”

när volymerna successivt ökar. Vi har också gjort ett flertal uppgraderingar av delsystemen så att vi nu i en större utsträckning använder oss av standardkomponenter, vilket borgar för en stabil drift. Vi har dessutom utvecklat en mer industriell metod för att testa och kalibrera slutmonterade system för att säkerställa en jämn och hög prestanda på våra system som är i drift.

En viktig satsning som påbörjats och som kommer att fortsätta är förstärkningen av säljorganisationen. Vi har nu ansvariga personer som är fulltidsdedikerade mot den amerikanska marknaden samt mot UAE (Abu Dhabi och Dubai) och vi börjar redan se resultat. Även om vi har valt att fokusera mot ett mindre antal, men dock desto större, marknader så utvecklar vi samtidigt vårt agentnätverk mot ett antal andra marknader i Europa och i viss utsträckning i Asien.

Vi upplever ett stort intresse för vår nya produktgeneration, SP4, och med en stark plattform att bygga vidare på kommer vi också ha den nödvändiga förmågan som behövs för att både kunna sälja större volymer men också att kunna hantlera ökade produktionsvolymer med bibehållen hög kvalitet.

Byggandet av det nya Parans innebär samtidigt att vi tar på oss en större men nödvändig kostnads massa. Vi kommer använda det kommande kapitaltillskottet till att fortsätta byggandet av bolaget enligt det jag beskrivit ovan och för att fortsätta satsningen på att stärka vår kommersiella förmåga.

Det intresse och den entusiasm jag upplever ute i marknaden för våra produkter är verkligen inspirerande. I skrivande stund befinner jag mig i USA med vår lokala distributörs hela säljorganisation och intresset och engagemanget jag upplever är starkt.

Jag ser med tillförsikt fram emot de kommande åren. Det kommer att bli en riktigt spännande resa!

Göteborg den 10 april 2017

Anders Koritz
Verkställande direktör



PARANS I KORTHET

Parans grundades år 2003. Den första versionen av Parans patenterade teknik, Paranssystemet, kommersialiserades under 2004. Tekniken utvecklades genom ett omfattande FoU-samarbete med Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg.

Paranssystemet består av mottagare, fiberoptiska kablar samt armaturer. Solljuset samlas upp av mottagare på utsidan av byggnaden. Därefter transporteras ljuset in i byggnaden via flexibla kablar. Väl inne, flödar naturligt solljus genom Parans armaturer.

Idag när världen strävar efter att minska sitt koldioxidavtryck är Parans lösning mer aktuell än någonsin. Att använda solen som ljuskälla är hälsosamt, hållbart och smart.

Bolaget har nu sin fjärde produktgeneration på marknaden med möjlighet att leda solljuset 100 meter in i byggnader vilket innebär cirka 30 våningar ner med en ljusintensitet som är mer än tre gånger så stark som i det tidigare systemet SP3. Bolaget vänder sig främst till fastighetsägare, arkitekter och större globala arbetsgivare över hela världen.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Erbjudandet avser en företrädesemission av units om cirka 11,4 MSEK i Parans Solar Lighting AB. En (1) befintlig aktie i Bolaget berättigar till en (1) uniträtt. Det krävs fyra (4) uniträtter för teckning av en (1) unit. Varje unit består av en (1) ny aktie och en (1)

vederlagsfri teckningsoption av serie TO1. Större teckning än vad erhållna rätter ger rätt till kan inlämnas. Teckning utan företräde är också möjlig.

Teckningstid:	24 april – 12 maj 2017
Teckningskurs:	3,25 kronor per unit. Courtaget utgår ej.
Teckningspost (utan företräde):	2 000 unit (6 500 kr)
Vederlagsfri teckningsoption:	För varje unit som tecknas ingår även en vederlagsfri teckningsoption av serie TO1. En (1) teckningsoption ger rätt att teckna ytterligare en aktie för 3,90 kr med utnyttjande period 28 maj – 21 juni 2018. Optionen avses listas snarast möjligt under dess löptid.
Nyemitterade units:	3 502 202 st. Vid övertecknad emission finns det utrymme att emittera ytterligare 1 000 000 units.
Emissionsbelopp:	11 382 156,50 kr. Vid stort intresse har bolaget möjlighet att ta in ytterligare 3 250 000 kr.
Teckningsförbindelser:	Styrelsen och en större ägare tecknar sin pro-rata andel motsvarande ca 600 000 units och VD går in som ny aktieägare motsvarande 100 000 units. Bolaget har därmed mottagit teckningsförbindelser om ca 2,2 MSEK.
Handel i aktien:	Parans har handlats på AktieTorget sedan den 4 juni 2010.
Handelsbeteckning	PARA
Aktiens ISIN-kod:	SE0002392886
TO1 ISIN-kod:	SE0009857923
Handel med uniträtter:	24 april – 10 maj 2018

Användandet av emissionslikviden

Styrelsen i Parans bedömer att det är av stor strategisk betydelse att säkerställa en god likviditet i bolaget för att kunna finansiera den kommande expansionen och för att kunna lägga en grund för Bolagets fortsatta framgång. Bolaget avser att bygga ett stabilt distributions- och servicenätverk samt hålla en hög marknadsnärvaro under 2017 vilket bör positionera bolaget bra på en marknad som växer allt mer.



PRODUKTER

Paranssystem - SP4

Paranssystemet följer, precis som en solros, solen under dagen. Parans SP4 kan levereras med fiberoptiska kablar upp till 100 meter långa, vilket innebär att SP4 kan leverera solljus i byggnader som har upp till 30 våningar samt till rum djupare och längre in i byggnader. Detta gör det även möjligt att leverera solljus till rum både under och ovan mark. Ljusintensiteten är dessutom tre gånger så stark som det äldre SP3-systemet.

I Parans system filtreras den skadliga UV-strålningen och värmestrålningen (IR-strålningen) bort. Det gör att kylbehovet i fastigheter belägna i varma länder så som Dubai, reduceras signifikant. I dessa länder kan fastighetsägare därigenom räkna hem sin investering i Paranssystemen på 4-5 år.

FÖRSÄLJNING

Parans kommer att fortsätta att förstärka säljorganisationen framöver. Bolaget har nu ansvariga personer som är fulltidsdedikerade mot den amerikanska marknaden samt mot UAE (Abu Dhabi och Dubai) där responsen för Parans produkter har varit positiv.

FINANSIELLA MÅL

Styrelsen i Parans vidhåller sitt tidigare uttryckta finansiella mål om en omsättning om minst 75 MSEK till år 2020. En finansiell plan för de närmaste 5 åren har tagits fram som stödjer detta. Denna plan bygger på att Parans vid en sådan omsättning skulle kunna generera drygt 8,5 MSEK i rörelseresultat.

MARKNAD

Naturligt ljus

Marknaden för naturligt solljus består av bolag som har lösningar för enplans- och flerplansbyggnader. För enplanslösningar kan takfönster, tub- eller heliostat-lösningar appliceras medan flerplansbyggnader enbart kan hanteras av fiberoptiska lösningar i dagsläget.

Omvärldsanalys

I dag tävlar många länder för att bli ledande inom den nya energieffektiva ekonomin. Grön teknik är under snabb frammarsch inom byggnadsindustrin. I USA beräknas marknaden för grön byggnadsteknik att fördubblas inom de närmaste två åren. Myndigheter över hela världen erbjuder incitament som bidrag och skattelättnader för investeringar i grön teknik. I USA har ett särskilt poängsystem för grön byggnadsteknik, LEED, utvecklats som även fått fotfäste i Europa, Sydamerika och Asien. Parans produkter innebär en bättre LEED-placering.

Konkurrenter

Parans konkurrerar främst mot aktörer av naturligt ljus som använder andra tekniker än fiberoptik för att ge ljusinsläpp längre ner i byggnaderna. De vanligaste teknikerna är ljusstunnlar, ljusschakt och atriumgårdar.

Produkterna skiljer sig åt jämfört med Parans solljussystem genom stor strukturell påverkan av fastigheten. I de fall utrymmet och avståndet till taket är av avgörande betydelse, är Paranssystem oslagbart genom att det kräver minimalt med utrymme. För fastighetsägare är denna egenskap synnerligen värdefull jämfört med ljusschakt eftersom Parans lösning ökar andelen uthyrningsbara ytor.

De konkurrenter som finns är Echy, Frankrike samt Himawari, Japan. Dessa företag är alla i jämförbar storlek med Parans men har generellt sett mindre globalt fokus.



VARFÖR INVESTERA I PARANS?

- **Unik produkt med beprövad teknik**

Parans SP4 är bolagets fjärde och mest intelligenta generation av Paranssystem. Med SP4 kan Parans erbjuda ett mer flexibelt system än tidigare med större omfattning på kabellängder, antal solljuspunkter per system och ett system som kan byggas ut om behovet ökar av ljuspunkter i ett redan installerat system.

Parans SP4 har en betydligt högre verkningsgrad än de tidigare systemen. Prestandan innebär dels att maximala kabellängden för att leda naturligt solljus ökas från tidigare 15 meter till 100 meter. Dessutom ökar ljusintensiteten upp till tre gånger från tidigare maximala 500 lumen till 1300 lumen på samma kabellängd.

Parans har genom åren fått en del utmärkelser och priser bland annat av WWF och GlobalFOCUS för "Climate Solver" då de ansåg att Parans var en av Sveriges 12 viktigaste klimatinnovatörer.

- **First Mover Advantage**

Parans grundades år 2003. Den första versionen av Parans patenterade teknik, Paranssystemet, kommersialiserades under 2004. Tekniken utvecklades genom ett omfattande FoU-samarbete med Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg.

Parans har redan sålt 10 st av de nya Paranssystemen bland annat till stora aktörer som Google och Nike.

- **Starkt fokus på kommersialisering och industrialisering**

Bolaget har påbörjat förstärkningen av säljorganisationen och har hittills rekryterat ytterligare en säljare. Inom kort avser bolaget slutföra rekryteringen av försäljningschef, för att därefter successivt utöka säljorganisationen.

Parans har byggt upp en erfaren ledningsgrupp som kan ta Parans vidare mot en kommersialisering och industrialisering.

- **Mogen/mottaglig marknad**

I dag tävlar många länder för att bli ledande inom den nya energieffektiva ekonomin. Grön teknik är under snabb frammarsch inom byggnadsindustrin. I USA beräknas marknaden för grön byggnadsteknik att fördubblas inom de närmaste två åren.

Den snabba tillväxten har gjort olika aktörer mer medvetna om fördelarna med naturligt ljus. Företag marknadsför sig som miljömedvetna för att förbättra sin image, attrahera kompetent personal och öka produktiviteten, genom att infoga naturligt ljus på arbetsplatsen.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER 2016/2017

- Anders Koritz tar över som VD efter Nils Nienhardt. Nils tillträder istället rollen som Product Manager.
- Parans påbörjar en omfattande rekryteringsprocess. Säljorganisationen skall fördubblas och installations- och serviceorganisationen förstärks. Operativ chef, Lennart Ahlstedt, rekryteras med ansvar för utveckling, inköp och produktion. Lennart kommer närmast från TTS Marine där han arbetade med att utveckla en Supply Chain-organisation i Bolaget. Tidigare har han arbetat inom Ericsson, SKF och Volvo med supply och sourcing på global nivå.
- Första SP4-försäljningen görs till Art Gallery of Western Australia i Perth, Australien. Ordervärdet uppgår till cirka 225 000 kr.
- Första försäljningen av SP4-systemet till Indien, Dubai, Spanien och England. Ordervärdet uppgick till totalt 1 170 000 kr.
- Tecknande av distributörsavtal med Wasco Skylights för den amerikanska marknaden (USA). Wasco har en stark säljorganisation med räckvidd i hela USA och de har det optimala nätverket av kunder, arkitekter och installationspartners som Parans behöver i denna högprioriterade marknad.

